

证券代码：300001

证券简称：特锐德

公告编号：2019-059

青岛特锐德电气股份有限公司

2019 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容和原因
----	----	-------

声明：

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次半年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	特锐德	股票代码	300001
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	Yingtao Sun	杨坤	
办公地址	青岛市崂山区松岭路 336 号	青岛市崂山区松岭路 336 号	
电话	0532-80938126	0532-80938126	
电子信箱	ir@tgood.cn	ir@tgood.cn	

2、主要财务会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	2,382,194,256.92	2,637,315,784.55	-9.67%
归属于上市公司股东的净利润（元）	84,038,348.84	122,819,207.96	-31.58%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（元）	67,811,957.82	88,873,950.74	-23.70%

经营活动产生的现金流量净额（元）	-299,043,754.97	-249,108,462.21	-20.05%
基本每股收益（元/股）	0.08	0.120	-33.33%
稀释每股收益（元/股）	0.08	0.120	-33.33%
加权平均净资产收益率	2.66%	4.05%	-1.39%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增 减
总资产（元）	13,282,156,443.64	13,362,905,517.64	-0.60%
归属于上市公司股东的净资产（元）	3,197,221,810.41	3,121,506,176.15	2.43%

3、公司股东数量及持股情况

报告期末股东总数	38,217	报告期末表决权恢复的优先 股股东总数（如有）	0			
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的 股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
青岛德锐投资有 限公司	境内非国有法人	39.48%	393,870,753	0	质押	282,744,269
川开实业集团有 限公司	境内非国有法人	5.08%	50,710,327	0	质押	17,371,303
屈东明	境内自然人	3.38%	33,759,000	25,319,250	质押	33,000,000
HELMUT BRUNO REBSTOCK	境外自然人	2.38%	23,770,412	19,209,309		
青岛特锐德电气 股份有限公司一 第 3 期员工持股 计划	其他	2.33%	23,211,626	0		
德锐投资—银河 证券—19 德锐 EB 可交换债券 担保及信托专户	境内非国有法人	1.75%	17,500,000	0		
简兴福	境内自然人	1.52%	15,177,955	15,177,955	质押	11,670,000
山东国惠投资有 限公司	国有法人	1.38%	13,764,624	0		
青岛巨峰科技创 业投资有限公司	国有法人	1.38%	13,764,623	0		
于德翔	境内自然人	1.32%	13,119,434	9,839,575		
上述股东关联关系或一致行动的 说明	<p>(1) 报告期内，德锐投资发行第二期非公开发行可交换公司债券，分别于 2019 年 4 月 8 日、2019 年 5 月 22 日，德锐投资将其持有的公司 17,500,000 股无限售条件流通股在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司办理完成担保与信托登记手续，担保信托专户为“德锐投资—银河证券—19 德锐 EB 可交换债券担保及信托专户”，用于本次可交换公司债券的本金及利息提供担保。</p> <p>(2) 公司董事长、股东于德翔先生对公司第一大股东青岛德锐投资有限公司的出资比例为 57.86%，并任该公司法定代表人、董事长；公司董事、执行总裁屈东明先生对公司第一大股东青岛德锐投资有限公司的出资比例为 8.14%，并任该公司董事。公司董事简兴福先生对公司 5% 以上股东川开实业集团有限公司的出资比例为 79.15%，并任该公司法定代表人、董事，是川开实业集团有限公司的一致行动人。(3) 川开实业集团有限公司及简兴福、赵玲、简晓琴、李杰、简瑶、王洪、袁会云、张琼、李怀玉、罗小琼、王红、叶秀华、谢莉萍为一致行动人。</p>					

前 10 名普通股股东参与融资融券业务股东情况说明（如有）	无
-------------------------------	---

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在半年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

否

2019年上半年，面对复杂多变的外部环境和严峻的市场形势，全体特锐德人迎接挑战、砥砺前行、攻坚克难、转型发展，以“客户导向、聚焦利润、高效实现目标”为战略指导方向，落实“一机两翼”的二次创业发展战略，实现以电力设备智能制造为创新根基、充电生态网和新能源微网双翼发展。

报告期内，公司实现营业总收入238,219.43万元，较上年同期降低9.67%；实现营业利润为5,817.91万元，较上年同期减少46.66%；实现利润总额为5,850.08万元，较上年同期减少47.03%；实现归属于上市公司股东的净利润为8,403.83万元，较上年同期减少31.58%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润6,781.20万元，较上年同期减少23.70%；扣除光伏EPC项目后，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润较去年同期增长20.22%。

报告期内，公司重点开展了以下工作：

1. 客户思维，技术营销、市场导向，稳准制胜

公司持续发挥技术产品优势以及技术营销优势，坚持客户思维、市场导向，精耕细作，稳准制胜，继续加大市场开拓力度，为公司创造新的业务增长点，奠定行业领先地位。报告期内，公司在市场竞争压力加大的情况下，电气设备智能制造业务实现营业总收入17.07亿元，比去年同期下降4.41%；毛利润4.93亿元，比去年同期下降1.54%。

（1）贴近市场、技术联动营销，进一步巩固电力行业地位

报告期内，国网招标量削减，市场竞争异常激烈，为提升市场竞争力及完成年初制定的目标，公司客户中心联动营销，运用技术营销、大数据分析，稳扎稳打，在电网市场上不断巩固和开拓，特锐德品牌优势继续凸显。

报告期内，公司参与国家电网公司配网协议库项目四个批次、输变电项目六个批次，中标产品包含变压器、箱变、开关柜、环网柜、环网箱、配电变台等，中标产品覆盖16个省份，实现湖南、重庆首次中标。随着优质电网建设开展，高质量产品逐步引领市场，特锐德成功中标变压器、箱变、环网箱等优质产品标包，为行业内此类产品招标的首批中标厂家；35kV开关柜产品进入评标一类企业并中标，实现从0到1的历史性突破；此外，2019年，国网提升电网质量，提高产品标准，消除低价中标，在屡次资格审查中，公司顺利通过2019年国网“一纸认证”、输变电资格审查，为进一步开拓市场奠定优质的基础。

(2) 轨交行业，技术营销，再创佳绩，继续巩固细分行业的领先地位

2019年轨道交通行业市场态势良好，公司在轨道交通行业的各个重大项目经过团队的密切配合，迅速适应市场变化，通过精致营销、技术营销以及对投标的细节把握，取得了优异成绩。公司顺利中标拉林、库喀、米攀等大线项目，其中拉林铁路高海拔的特殊需求，公司根据多年来的成功经验为其设计提供了高海拔方案，为其顺利通车提供技术保障。上述项目中标，再次证明和巩固了特锐德在铁路市场的龙头地位。

(3) 持续跟进，提供系统解决方案，不断突破模块化智能变电站推广

报告期内，公司及子公司创新研发生产的模块化智能变电站系列产品订单稳步增长，在新能源领域，陆续中标大唐、华电、国电、华润等风力发电升压站项目，进一步展示模块化变电站的建站模式在新能源领域应用的优势；在用户领域，林州凤宝管业项目、满城京车造车基地110kV变电站项目、江苏中辉新建110kV变电站等项目同样取得业主的认可。

报告期内，公司签订模块化变电站40套，截止2019年6月底公司累计完成签订模块化变电站261套，模块化业绩在行业内遥遥领先。

(4) 创新应用、精耕细作，开拓能源市场及用户市场，实现较好突破

公司积极开拓石油矿产市场，在细分行业持续低迷的市场环境下实现中标额持续增长的好成绩。报告期内，公司产品顺利入围中石油甲级供应商，同时中石化依靠平台搭建，公司的箱变、变压器产品质量审核达到A级，商务资信等级达到AAA级，并在镇海炼化项目中标600余万箱变产品。公司通过不断的积累，为后续不断突破石油、石化行业奠定良好基础。

同时，公司充分利用现有资源，各部门沟通配合，在巩固原有大客户的同时，开拓大工业用户、数据通信等新客户，发展潜力客户，同客户搭建长期战略合作平台，取得良好的成绩。报告期内，公司以精致的产品和优质的服务得到用户一致好评，中标哈工程人才公寓全国首个泛在电力物联网示范项目；此外，公司推进的预制舱泛在电力物联网项目，正在积极进行方案的转化落地。

2、锐意进取，提智增效，继续引领充电生态网业务发展

公司作为我国投建充电桩数量最多的企业，经过5年多的深耕细作，公司充电站运营效率显著提高，规模优势逐步显现。报告期内，公司新能源汽车充电生态网业务实现营业总收入6.62亿元，比去年同期增长27.81%；毛利润1.77亿元，比去年同期增长78.20%。

(1) 精准投建，持续保持规模领先优势

经过多年在充电领域的不断探索以及投建运营经验的快速积累，在大数据云平台的支持下，公司已建立一套成熟的精准投建体系，大大提高公司的投运效率。截止报告期末，公司全国范围内累计成立子公司92家、项目落地城市321多个，上线运营公共充电桩超过13.3万个，累计充电达到26.4亿度，为170多万的电动汽车车主提供充电服务，充电网格局基本形成，让电动汽车用户可以随时随地安全充电、便捷充电、智能充电。

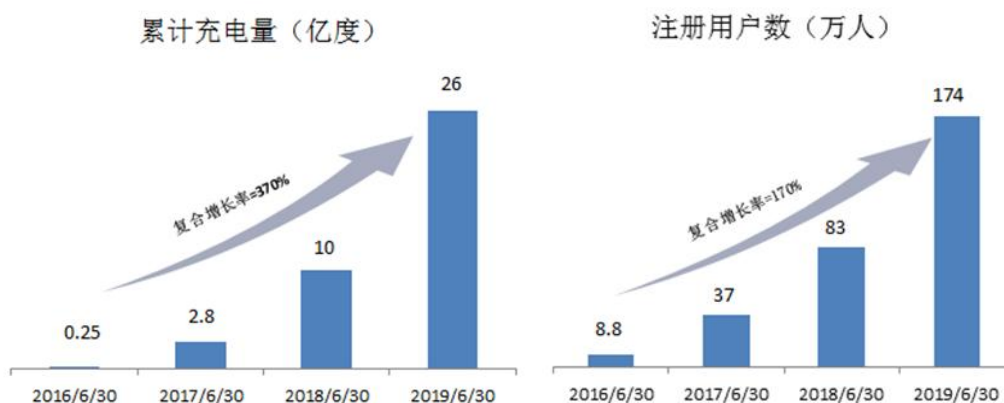
(2) 精细运营，充电设备利用率和充电量大幅提升

报告期内，公司大力开展充电设备精细化运营，利用率和充电量均得到大幅度提升。公司充分利用群管群控智能调度系统和云平台大数据分析系统将充电调度和汽车的运营调度有机融合，充分利用

峰谷差及新能源电价，降低电费单价，提高电站的盈利能力和市场竞争力，为新能源车主充电提供更多优惠；此外，公司利用智慧停车技术，减少油车占位并设置充电专用车位，配套休息专区、道闸系统，减免充电车辆停车费用，提供配套服务设施，提升充电体验。结合电动车主出行习惯百度地图、高德地图、支付宝等大型互联网平台互联互通进行数据打通多维度满足车主的充电使用场景。

同时，公司加大与曹操、首汽、T3出行、华夏、顺丰等车辆运营企业的合作力度，提升服务质量，扩大市场份额，与奥迪、宝马、蔚来、上汽、威马、小鹏等主机厂深入合作，提供定制化的充电服务，从源头掌控充电用户；公司进行电站扩建及改造，提高充电功率，满足物流车辆电动化的充电需求与货拉拉、快狗打车国内最大的两家物流运力平台完成首家充电运营企业的平台打通服务其下电动物流车主充电需求。公司运用互联网、物联网、大数据、云平台、在线智能客服等多种手段提供全方位客户服务，提升品牌力量，打造充电运营商良好口碑。

报告期内，公司继续保持市场占有率第一、充电量第一的龙头地位，2019年上半年度累计充电量为8.75亿度，较去年同期增长101%。



图：充电量及充电APP注册用户增长

(3) 多领域开花结果，充电设备销售收入大幅增长

报告期内，公司充电解决方案销售业务继续保持快速增长，并在更多的细分行业领域取得进展，保持了良好的业务成长性，上半年合同额达4.39亿元，同比增长62%。公司在各细分行业领域保持快速、有序推进。公交行业产出继续增长，夯实了这个重要市场的领先地位；车企产业链的合作继续深入；机场行业取得突破，中标北京大兴新机场充电项目；与更多的国有和社会资本建立了生态合作关系。近几年公司坚持践行的细分行业营销策略得到落地，使销售业务保持了良好的成长性。

(4) 充电网的两层防护技术，解决了世界级“烧车”难题

为了提供更安全的新能源汽车充电技术，特来电于2015年创新了针对电动汽车充电的主动防护技术。通过4年持续研发及充电设备运营数据的积累及研究，特来电于2018年提出了电动汽车充电两层安全防护体系，该技术目前已获得69项专利。2019年05月11日，公司发布“面向新能源车安全的充电网两层防护技术”，专家代表给予高度评价，鉴定委员会的鉴定评审为：通过特来充电网两层安全防护技术体系，可以有效减少电动汽车烧车事故65%！大幅减少了电动汽车充电起火事故，对电动汽车的充电安全和产业发展具有重大意义和重要推广价值，项目成果达到国际领先水平！

特来电充电网两层安全防护技术作为充电安全的保障体系，首次打破了电动汽车动力电池安全完全依靠BMS管控的传统观念，在空间轴扩展到充电侧、能源侧、用户侧，在时间轴上实现了向电池全生命周期的扩展，构建了多角度、多维度、系统化的电动汽车充电安全模型，并进行云端大数据的学习和进化，使得充电过程及汽车安全隐患做到可监视、可预警、可控制、可追溯。

据特来电大数据云平台统计，2019年上半年特来电防护体系共防范了7.8万次的不安全充电，避免烧车事故避免13起，降低事故发生率达72%。

3、继续开拓创新、抢占先机，加速新能源微网业务布局

公司新能源微电网业务以能源多元化、清洁化为方向，以优化能源结构、推进能源战略转型为目标，融合新能源发电、智慧储能、新能源汽车于一体，作为“互联网+”在能源领域的创新型应用，对推进节能减排和实现能源可持续发展具有重要意义。

报告期内，公司推进综合能源和新能源微电网齐头并进，综合用户的需求、直面用户痛点，依托新能源微电网3.0迭代升级进行延伸，为综合能源管理提供解决方案。上半年，公司中标项目8个，应用于海岛、配电物联网、光储充一体化车棚、学校、加油站、储能电站等典型应用场景。

4、子公司突破自我，捷报连连

报告期内，子公司奋力前进、突破自我。2019年3月，控股子公司一拉得的12kV手车式开关柜标准化设计样柜顺利通过中国电科院、四川电科院、国家电器产品质量监督检验中心专家评审，成为全国三十余家通过评审企业之一；4月，一拉得自主研发的环保型非金属模块化预制舱式220kV（110kV）智能变电站获四川省科学技术成果证书；5月，一拉得公司承建的乐山首座双层金属模块化预制舱式变电站——成都理工大学工程技术学院核西物院变电站正式竣工投运，为用户节约近三分之二土地。

同时，全资子公司川开电气顺利通过核工业质量、质量、环境、安全四体系再认证并取得证书；完成了“西昌白鹤滩会东移民迁建工程”输变电项目、110kV模块化变电站“中国移动（四川成都）数据中心”成功并网送电、中标天府国际机场中压柜、中标首套风电预制舱项目等，实现多个突破。

5、建立持续有效机制，培引结合，打造行业特种兵

公司一直注重人才发展，通过优化组织架构，完善人才规划，进一步加强人力资源建设，加强引进、培养相结合的机制，为公司人才发展奠定了良好的基础。

报告期内，公司对关键岗位开展行业对标，确定关键人才的选拔及培养目标，制定《关于高中层培训优化的方案》、提升高中层领导力，制定并开展“未来星计划”、打造特锐德未来发展梯队；搭建工匠体系，选拔工匠人才，建立特锐德工匠梯队，并完成首批工匠的评选。此外，公司初步建立了人力共享平台，实现人才引进与培训资源的共享，完成母公司与子公司间的人才轮岗。

2、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上一会计期间财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的说明

适用 不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变更说明

适用 不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。